

DIVERS

VENDRE MIEUX, VENDRE PLUS



2 JOURS

6

STAGIAIRES MAXIMUM
PAR SESSION DE
FORMATION



14 HEURES



MATÉRIEL ET MODÈLES À
DISPOSITION PENDANT
LA FORMATION



400 €

Pour les professionnels et demandes de
financement, contactez votre conseiller



PRÉ-REQUIS

AUCUN PRÉ-REQUIS

DEVELOPPER SES
COMPÉTENCES
TECHNIQUES ET
SPÉCIFIQUES

VALIDATION

ATTESTATION DE
FORMATION

DIFFICULTÉ



La formation "Vendre mieux, vendre plus" est conçue pour vous aider à développer vos compétences techniques de vente dans le domaine de l'Institut, de la Parfumerie et du Spa. Animée par un formateur spécialisé, cette formation ludique vous offre de nombreuses astuces et stratégies pour améliorer votre approche de vente, augmenter votre efficacité et maximiser vos résultats. Vous apprendrez les meilleures pratiques de vente, y compris comment établir une relation de confiance avec vos clients, identifier leurs besoins spécifiques, présenter efficacement vos produits ou services, surmonter les objections et conclure des ventes réussies.

OBJECTIF PÉDAGOGIQUE

- Développer ses compétences dans le secteur de la vente
- Proposer une communication adaptée à sa clientèle
- Adapter et prendre en compte le niveau de satisfaction du client
- Utiliser et vendre ses produits

MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

- Supports de cours théoriques
- Salles de formation adaptées
- Matériel et produits professionnels mis à disposition

MOYENS D'ENCADREMENT & VALIDATION DES ACQUIS

- Formateur ayant au minimum 5 ans d'expérience dans le domaine de la vente
- Formateur ayant au minimum 2 ans d'expérience dans l'enseignement de la formation vente mieux, vendre plus
- La mise en pratique est exécutée sous le contrôle du formateur qui jugera du degré de maîtrise des techniques et des compétences du stagiaire.

MODALITÉ D'INSCRIPTION*

Notre équipe de conseillers en formation se tient disponible pour toute demande d'information pour le centre de Montpellier et Marseille par téléphone au 04 99 92 19 15 ou par mail à l'adresse contact@formasud.fr et pour le centre de Toulouse au 06 64 75 00 72 ou à l'adresse toulouse@formasud.fr

DÉLAIS D'ACCÈS

- 1 jour
- Si demande de financement, contactez votre conseiller en formation

MODALITÉS DE SUIVI

Mise en œuvre des phases individuelles et/ou collectives en adaptant la durée et les modalités des besoins du bénéficiaire qui auront été analysés au préalable (échange téléphonique, mail, entretien, convocation...)

PROGRAMME DE FORMATION

JOUR 1 9H00 - 16H30

Présentation des participants et de leurs attentes

- Introduction et histoire de la vente
- Les bannettes : Comprendre l'intérêt de la vente
- Les situations : Repérer les axes d'amélioration dans la vente sortie cabine
- Les outils commerciaux d'un institut de beauté
- Les profils clients
- La prise de rendez-vous téléphonique
- La prospection téléphonique

JOUR 2 9H00 - 16H30

- Les clés d'une bonne argumentation
- Comment rendre les objections positives
- L'argumentation, la clé de la réussite : Trouver le moment propice pour l'argumentation au cours d'une prestation
- Après-midi
- Travaux pratiques individuel ou en groupe sous le contrôle du formateur
- Cours sur-mesure selon vos besoins (dépend du nombre d'élèves en formation)
- Remise d'une attestation de fin de formation sous réserve de la participation complète du stagiaire à la formation et de la maîtrise des techniques et protocoles enseignés.